■ อภิชัย เรืองศิริปิยะกุล

เปิดร้านบนอินเทอร์เน็ต (ฉบับเถ้าแก่ทำเอง) ตอนที่ 2

ไม้เด็ดการสร้างร้านค้าด้วยตัวท่านเอง การชำระเงินของร้านค้าออนไลน์ การส่งสินค้าสู่มือลูกค้า ตลอดจนการตลาดและการประชาสัมพันธ์ร้านค้า

การสร้างร้านค้าบนอินเทอร์เน็ตหลายท่านอาจคิดว่าจำเป็นจะต้องใช้เงินจำนวนมหาศาลในการสร้างระบบต่าง ๆ เช่น ระบบตะกร้า (Shopping cart) ระบบรักษาความปลอดภัยและระบบการชำระเงิน เป็นต้น สิ่งที่คิดมานี้ถูกต้อง แต่สิ่งที่คิดนี้เหมาะสมกับธุรกิจใหญ่ ๆ ที่มีความลับมาก ๆ เพราะการที่นำความลับทางธุรกิจมาแขวนลอย อยู่บนอินเทอร์เน็ตคงไม่ปลอดภัยแน่ วันดีคืนดีอาจมีคนย่องเข้ามาทางหลังบ้าน แล้วลวงความลับไปได้ ดังนั้นเจ้าของธุรกิจรายใหญ่ ๆ จึงต้องลงทุนจำนวนมหาศาลเพื่อทำการค้าออนไลน์

แต่สำหรับผู้ประกอบการรายจิ๋ว เล็กนิดเดียวความลับคงมีไม่มากพอที่จะให้ใครมาลวงไปใช้ประโยชน์ได้ แต่ก็ไม่ใช่ว่าจะไม่จำเป็นต้องมีระบบรักษาความปลอดภัย ซึ่งจำเป็นต้องมีเช่นกัน โดยไม่จำเป็นต้องลงทุน โดยใช้วิธีเช่าใช่เหตุที่ต้องเช่าเนื่องจากเทคโนโลยีในด้านนี้มีการเปลี่ยนเร็ว ผู้ประกอบการขนาดเล็กยังไม่มีไม่มีความสามารถที่จะซื้อซอฟต์แวร์ และ up grade ซอฟต์แวร์ บ่อย ๆ เนื่องจากต้องใช้ต้นทุนสูง

จากฉบับที่ผ่านมาผู้อ่านคงได้สำรวจธุรกิจของตัวเองแล้วว่าพร้อมที่จะสร้างธุรกิจออนไลน์ เป็นของตัวเองแล้วหรือยัง และยังได้ทราบวิธีหาทำเลทองเพื่อฝากร้านค้า ตลอดจนการสร้างตราสินค้า หรือการสร้างตัวตนบนอินเทอร์เน็ต ด้วยการจดโดเมนเนม สำหรับฉบับนี้ผู้เขียนจะกล่าวถึงประเด็นสำคัญกันต่อสิ่งนั้นก็คือ การสร้างร้านค้าด้วยตัวท่านเอง การชำระเงินของร้านค้าออนไลน์ การส่งสินค้าสู่มือลูกค้า ตลอดจน การตลาดและการประชาสัมพันธ์ร้านค้าบนอินเทอร์เน็ต

มีคำกล่าวอยู่คำหนึ่งว่า "การเรียนรู้เพื่อที่จะทำวิธีที่ดีที่สุดก็คือการเรียนด้วยการกระทำ" และแน่นอนที่สุดครับ คุณจะทำการค้าออนไลน์ ถ้าคุณมีแต่ศึกษาตำรับตำราองโตแต่ไม่ได้ลงมือทำ ย่อมไม่ก่อให้เกิดประสบการณ์แก่ตนเองแน่

การสร้างร้านค้าด้วยตัวเอง

การสร้างร้านค้าบนอินเทอร์เน็ตนั้น ส่วนที่สำคัญในระบบร้านค้านั้นคงไม่มีส่วนไหนเกิน ระบบตะกร้า (Shopping Cart) และในส่วนระบบตะกร้าสินค้านี้เราสามารถหามาใช้ได้ฟรี ไม่จำเป็นที่จะต้องไปซื้อหามาด้วยราคาที่แพงแสนแพง ผู้สามารถหาได้ฟรีตามเว็บไซท์ต่าง ๆ ที่มีบริการ Download เช่น

- http://www.download.com
- http://www.tucows.com เป็นต้น

โดยใช้ Key word ว่า Shopping Cart คุณก็จะพบกับตัวโปรแกรม Shopping Cart ที่เป็นทั้ง Freeware และ Shareware

ส่วนที่ผู้เขียนแนะนำให้ใช้เป็นโปรแกรม Shareware ที่ชื่อว่า VP-ASP ครับเป็นโปรแกรมที่มี ความสามารถสูงมาก ถึงแม้ว่าจะเป็นโปรแกรม Shareware ก็ตาม แต่สามารถทำงานได้เป็นอย่างดี ผู้เขียนมีตัวอย่างที่ผู้เขียนใช้โปรแกรม VP-ASP ที่เว็บไซท์ http://www.thaicomputer.net

คุณสมบัติของ VP-ASP Shopping Cart

1. มีคุณสมบัติสนับสนุนการทำการค้าบนอินเทอร์เน็ต
2. ง่ายต่อการสร้างร้านค้าด้วยตัวเอง
3. ติดตั้งง่าย โดยมีการแสดงของรูปภาพ และคำบรรยาย หมวดหมู่ของสินค้าและสินค้าแบบ อัตโนมัติ
4. ไม่จำเป็นต้องเป็นโปรแกรมเมอร์ก็สามารถปรับปรุงและพัฒนาร้านค้าได้โดยทำผ่านทางเว็บไซท์
5. ใช้ Microsoft Access 97/2000 เป็นฐานข้อมูล
6. ไม่จำกัดจำนวนสินค้าที่ทำการขาย
7. สนับสนุนการเข้ารหัสของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต
8. ไม่จำเป็นต้องมีไฟล์ .dll ของระบบ
9. ง่ายต่อการค้นหาสินค้าและบริการของคุณ
10. ควบคุมระบบร้านค้าได้ด้วยตัวคุณเอง
11. สามารถกำหนดระดับการเข้าถึงข้อมูลของคุณได้ (ถ้าร้านของคุณมีผู้ดูแลระบบมากกว่า หนึ่งคน)
12. ลูกค้าสามารถตรวจสอบสภาพการสั่งได้

เป็นอย่างไรบ้างครับ คุณสมบัติของ VP-ASP Shopping Cart เป็นโปรแกรมที่มีขนาดเล็ก แต่มีความสามารถเท่ากับซอฟต์แวร์ตัวโต ๆ ราคาแพง ๆ แต่ถ้าใครไม่ต้องการ Download ให้เสียเวลาลองหาหนังสือ เปิดร้านบนอินเทอร์เน็ตฉบับเถ้าแก่ทำเองจะมี Shareware VP-ASP Shopping Cart ให้ใช้ตลอดจนวิธีการใช้งานและการแก้ไขหน้าตาของร้านค้าให้เป็นลักษณะเฉพาะตัว

ระบบการชำระเงินของร้านบนอินเทอร์เน็ต

การทำการค้าบนอินเทอร์เน็ต ผู้ทำการค้าส่วนใหญ่มักคิดว่าวิธีการรับชำระเงินต้องรับบัตรเครดิตเท่านั้น ถ้าไม่มีระบบนี้เซยสุดเซยเลย นั้นเป็นความคิดที่ถูกไม่หมดครับ การรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิตนั้นเป็นการรับชำระเงินที่สร้างความสะดวกสบายให้กับผู้ใช้บริการที่มีบัตรเครดิตครับ แต่เราอย่าลืมนะครับว่ายังมีคนอีกกลุ่มหนึ่งซึ่งมีขนาดใหญ่พอสมควร ยังไม่มีบัตรเครดิตมีแต่เงินสด ครับเงินสด ๆ ถ้าอยากซื้อของของเราแล้วไม่มีวิธีอื่นไว้ให้ชำระคงไม่ดีแน่ใช่ไหมครับ อย่าลืมนะครับ ลูกค้าสามารถจากเราได้ภายในคลิกเดียว

การรับชำระเงินของร้านบนอินเทอร์เน็ตนั้นมีหลายวิธีที่นิยมกัน ผู้เขียนจะขอแบ่งออกเป็นสองกลุ่ม คือ การรับชำระเงินแบบออนไลน์ และ การรับชำระเงินแบบออฟไลน์ ทั้งสองวิธีนี้ มีข้อดีและข้อเสียแตกต่างกัน เรามาดูในแต่ละวิธีว่าเป็นอย่างไร

การรับชำระเงินโดยวิธีออนไลน์

เป็นวิธีสุดฮิตติดดาวแดงเลยครับ เพราะเป็นการสร้างความสะดวกสบายให้กับลูกค้าของเรา วิธีนี้ก็คือการรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิตครับ การรับเงินด้วยบัตรเครดิต นี้หลายคนถามผู้เขียนมาว่าเราจะทำ

ให้ร้านค้าของเรารับบัตรเครดิตได้อย่างไร วิธีการก็มีอยู่ว่าเราจำเป็นที่จะต้องไปสมัครเป็นร้านค้าสมาชิกของธนาคารใดธนาคารหนึ่ง ทางธนาคารก็จะให้ Merchant ID มาให้เราก็นำ Merchant ID นี้มาเซตเข้ากับระบบ Shopping Cart ของเรา ซึ่งเราก็สามารถที่จะใช้ระบบรับการชำระเงินด้วยบัตรเครดิตได้เลย และยังมีระบบรักษาความ ปลอดภัยอีกด้วย สำหรับธนาคารพาณิชย์ในบ้านเราแทบทุกธนาคารมีการให้บริการในเรื่องนี้

แต่ก็มีบางคนแย้งผู้เขียนอีกครับว่าไม่อยากไปยุ่งกับธนาคารพาณิชย์เพราะมีเงื่อนไขมากมายนับ ไม่ถ้วนจึงไม่สามารถสมัครเป็นสมาชิกร้านค้าของธนาคารได้ ผู้เขียนก็มีทางออกให้ครับสำหรับผู้ที่ไม่ ต้องการติดต่อกับทางธนาคารเนื่องจากติดขัดในบางเรื่อง ก็สามารถที่จะสมัครเป็นสมาชิกร้านค้า กับองค์กรที่ไม่ใช่ธนาคารเพื่อเป็นการช่วยลดขั้นตอนในการติดต่อธนาคารได้เป็นอย่างดี การที่เราเป็นเพียงร้านค้าของบุคคลธรรมดาที่สร้างร้านค้าขึ้นมาเพื่อเพิ่มช่องทางทำมาหากิน (เงินยิ่งหายากในยุคนี้) และยังไม่มีเงินก้อนเพื่อนำไปฝากธนาคารไว้ประกันความเสี่ยง บริษัทที่เป็นตัวกลาง รับชำระเงินด้วยบัตรเครดิตเหล่านี้จะคิดค่าใช้จ่ายต่อการ Transaction ซึ่งค่าธรรมเนียมก็จะแตกต่างกันออกไปตามผู้ให้บริการแต่ละราย บริษัทที่เป็นตัวกลางในการรับชำระเงินผ่านบัตรเครดิตที่ผู้เขียนจะแนะนำบางส่วนที่เขานิยมใช้กันให้ทราบพอเรียกน้ำย่อยแล้วกันนะครับ ที่พบเห็นทั่วไปก็ได้ แก่

- CCNow (http://www.ccnow.com)
- Click bank (http://www.clickbank.com)
- I Bill (http://www.ibill.com)
- Kagi (http://www.kagi.com) เป็นต้น

การรับชำระเงินโดยวิธีออฟไลน์

การรับชำระเงินด้วยวิธีออฟไลน์นี้เป็นวิธีที่ใช้เหมือนการรับชำระค่าบริการอื่น ๆ ในการค้าแบบปกติ ซึ่งในการนี้เราสามารถที่จะนำมาประยุกต์ใช้ในการทำการค้าบนอินเทอร์เน็ตได้เป็นอย่างดี และยังเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าที่ไม่สามารถใช้บัตรเครดิตในการชำระเงินและถ้าคุณเปิดร้านค้า เพื่อทำการค้ากับกลุ่มลูกค้าภายในประเทศแล้วหละก็ วิธีการรับชำระเงินโดยวิธีออฟไลน์คงเป็นคำตอบสุดท้ายสำหรับคุณ ซึ่งการรับชำระเงินโดยวิธีออฟไลน์มีดังต่อไปนี้

1. การโอนเงินเข้าบัญชีเป็นวิธีการที่สะดวกที่สุดและรวดเร็วที่สุดในการชำระเงินแบบออฟไลน์ (การโอนเงินก็เป็นการชำระแบบออนไลน์เช่นกัน แต่ไม่ได้ทำในขณะสั่งซื้อทางเว็บไซท์ ผู้เขียนเลยจัดให้อยู่ในการชำระเงินแบบออฟไลน์)

2. การชำระเงินด้วยธนาณัติ เช็ค และตั๋วแลกเงิน การชำระด้วยวิธีนี้ถือเป็นการชำระเงินที่จัดว่า คลาสสิคที่สุดก็ว่าได้ แต่อย่าได้หัวเราะนะครับ นี้แหละครับที่ผู้เขียนถือว่าเป็นวิธีที่คุ้นเคยกับคน ไทยเรามากที่สุดอีกวิธีหนึ่ง แต่ข้อเสียอยู่ที่ขั้นตอนในการขึ้นเงินอาจยุ่งยากบ้างเล็กน้อย ใช้เวลาในการโอนเพิ่มขึ้นหน่อย ไม่ค่อยทันอกทันใจเจ้าของร้านอย่างเรา ๆ แต่เพื่อลูกค้าของเราทนได้เสมอใช่ไหมครับ

3. พัสดุไปรษณีย์เก็บเงินปลายทางหรือ พกง. การใช้วิธีนี้มักเป็นการขายสินค้าที่มีราคาไม่ค่อยสูงนัก และทำการขายในประเทศเป็นหลัก พวก TV-Shopping ชอบใช้มาก ซึ่งก็ถือเป็นการ ทำการค้า อี-คอมเมิร์ซอีกวิธีหนึ่ง วิธีการก็คือเมื่อลูกค้าสั่งซื้อสินค้าแล้ว ก็ส่งสินค้าไปก่อนเมื่อลูกค้าไปรับสินค้าที่ทำการไปรษณีย์ก็จะทำการจ่ายเงิน จากนั้นเราจะได้ไปรษณีย์ตอบรับกับมาแล้วนำไปขึ้นเงิน กว่าจะได้เงินทำกันหลายขั้นตอนนะครับ ดังนั้นสินค้าส่วนใหญ่จึงมีราคา ไม่สูงมากนักคือมีราคาไม่เกิน 5,000 บาท หรือมีน้ำหนักไม่เกิน 20 กิโลกรัม ครับ

จากที่ได้กล่าวมาแล้วถึงระบบการรับชำระเงินของร้านค้าออนไลน์นั้นมีแบบใดบ้าง แล้วเราจะ เลือกใช้แบบใดนั้น ขึ้นกับเราครับ เพราะว่าเราเป็นเจ้าของร้าน แต่ต้องไม่ลืมลูกค้าของเรานะครับว่า กลุ่มของลูกค้าของเราถนัดชำระเงินด้วยประเภทไหน จากการที่เรากำหนดกลุ่มเป้าหมายไว้นั้น จะทำให้ เราเลือกระบบการชำระเงินได้ง่ายยิ่งขึ้นเพราะเราได้ทราบแล้วว่าลูกค้าของเราคือใครมีพฤติกรรมการใช้จ่าย และการชำระเงินอย่างไร

การส่งสินค้าสู่มือลูกค้า

การขนส่งสินค้านับเป็นสิ่งที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งในการทำธุรกิจบนอินเทอร์เน็ต เพราะความคาดหวังของลูกค้า เมื่อทำการสั่งซื้อสินค้าแล้วก็ยอมต้องการสินค้าตามวันเวลาที่นัดหมาย ถ้าเราส่ง สินค้าช้าไปเพียงวันเดียวนั้นหมายถึงธุรกิจของคุณอาจมีปัญหาได้

ดังนั้นการส่งสินค้าจึงถือว่ามีความสำคัญไม่ยิ่งย่อนไปกว่าการสร้างหน้าร้านที่สวยงาม หรือการมีระบบตะกร้าที่ชาญฉลาด เพื่อความสำเร็จในธุรกิจการค้าบนอินเทอร์เน็ตเราจำเป็นที่จะต้องติดต่อกับบริษัทขนส่งสินค้าให้เรา ซึ่งผู้เขียนถือว่าเขาเป็นคู่ค้าที่ทำธุรกิจร่วมกัน และบริษัทขนส่งที่มีมากมายในปัจจุบัน เราจำเป็นที่จะเลือกบริษัทขนส่งสินค้าที่มีประสบการณ์เพื่อเป็นส่วนที่สนับสนุน ธุรกิจของเราให้ประสบความสำเร็จด้วยเช่นกัน

การจัดส่งสินค้าภายในประเทศ

เมื่อมีคำสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าที่อยู่ภายในประเทศ เราสามารถที่จะจัดส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้า ได้หลายวิธีด้วยกัน ซึ่งผู้เขียนสามารถที่จะสรุปได้ดังนี้ครับ

1. การจัดส่งสินค้าโดย พัสดุไปรษณีย์ธรรมดา และบริการไปรษณีย์ด่วนพิเศษ (EMS) เป็นบริการที่เราพบเห็นได้จนชินและคุ้นเคยไปแล้วสำหรับการขนส่งด้วยวิธีนี้ เป็นบริการของ การสื่อสารแห่งประเทศไทย (กสท.) เป็นการขนส่งสินค้าที่เราสามารถจัดส่งได้ง่ายเพียงไปที่ทำการไปรษณีย์ใกล้บ้านคุณ ก็สามารถจัดส่งได้แล้ว

2. การจัดส่งสินค้าโดยบริษัทขนส่ง การจัดส่งสินค้าประเภทนี้คิดค่าจัดส่งจากน้ำหนัก ขนาด และระยะทางขนส่งของสินค้า โดย คิดระยะทางปลายทาง ลูกค้าของเราจะได้รับสินค้าจากพนักงานจัดส่งสินค้าของบริษัทขนส่ง ที่เราจัดจ้าง โดยทางบริษัทขนส่ง จะจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าของเราถึงประตูบ้าน และลูกค้าของเราก็สามารถที่จะตรวจสอบสินค้าก่อนรับได้ ส่วนใหญ่การขนส่งสินค้าด้วยวิธีนี้มักจะเป็น สินค้าที่มีขนาดใหญ่ ไม่สามารถจัดส่งได้ด้วยการส่งด้วยการส่งพัสดุไปรษณีย์ ระยะเวลาในการจัดส่งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล 1-2 วัน และใช้เวลาขนส่งจากกรุงเทพฯ ไปยังต่าง จังหวัดใช้เวลาขนส่งประมาณ 2-3 วัน

การขนส่งวิธีนี้ ส่วนใหญ่จะใช้รถบรรทุก รถยนต์ปิกอัพ เช่น การขนส่งสินค้าของ ร.ส.พ. หรือบริษัทขนส่งต่าง ๆ เป็นต้น

3. การจัดส่งสินค้าแบบส่งถึงมือ (COD : Cash on Delivery) การจัดส่งสินค้าแบบนี้ส่วนใหญ่จะเป็นการขนส่งสินค้า เฉพาะลูกค้าที่อยู่ในบริเวณพื้นที่ที่ตั้ง ของร้านค้านั้น ๆ เช่นถ้าร้านค้าอยู่ในกรุงเทพฯ การบริการก็จะจำกัดอยู่เฉพาะลูกค้าที่อยู่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเท่านั้น แต่ถ้าบริษัทของคุณอยู่ต่างจังหวัด การบริการขนส่งแบบนี้ก็จะบริการเฉพาะลูกค้าที่อยู่ในเขตจังหวัดนั้น ๆ การจัดส่งวิธีนี้อาจจะใช้รถจักรยานยนต์ รถยนต์ โดยนำสินค้าไปส่งให้ลูกค้าถึงประตูบ้าน พร้อมกับเก็บค่าสินค้าบวกค่าขนส่งกลับมาด้วย โดยค่าขนส่งก็ประมาณ 30 บาท ต่อครั้ง

การขนส่งสินค้าไปยังต่างประเทศ

การส่งสินค้าไปยังต่างประเทศนั้น สามารถขนส่งสินค้าได้โดยว่าจ้างบริษัทผู้ให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ โดยคุณต้องติดต่อขอใช้บริการกับบริษัทผู้ให้บริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ให้เขามารับสินค้ากับเราเพื่อขนส่งสินค้าไปให้ลูกค้ายังต่างประเทศ ระยะเวลาการขนส่งก็ขึ้นประเทศ ปลายทางว่าอยู่ใกล้ไกลเท่าไร ส่วนใหญ่ก็ใช้เวลาประมาณ 2 วันขึ้นไป ราคาค่าขนส่งก็ขึ้นอยู่กับขนาด น้ำหนัก และระยะทางของประเทศปลายทาง

บริษัทผู้ให้บริการส่งสินค้าต่างประเทศที่นิยมใช้มีดังต่อไปนี้

1. การสื่อสารแห่งประเทศไทย เจ้าเก่าดั้งเดิมนี้แหละครับ ผู้เขียนเห็นร้านค้าที่ขายปลาทูบนอินเทอร์เน็ต เข้าใช้บริการอยู่ใช้ได้ดีครับ และยิ่งในช่วงนี้กำลังลดราคาค่าขนส่งอยู่

2. DHL World Wide Express เป็นบริการขนส่งสินค้าที่นิยมใช้มากอีกที่หนึ่งครับ ถ้าสนใจดูรายละเอียดได้ที่ http://www.dhl.co.th

3. FedEx เป็นบริการที่ให้บริการขนส่งสินค้าไปยังต่างประเทศ ที่เป็นที่นิยมอีกเช่นกัน สนใจดูรายละเอียดได้ที่ http://www.fedex.com

นอกจากนี้ยังมีบริษัทที่รับส่งสินค้าไปยังต่างประเทศอีกมาก ที่ได้รับความนิยม เช่น TNT (http://www.tnt.com), UPS (http://www.ups.com)

การตลาดและการประชาสัมพันธ์ร้านอินเทอร์เน็ต

ในทุกวันนี้ การตลาดและการประชาสัมพันธ์มีความสำคัญต่อธุรกิจการค้า ตลอดจนธุรกิจ ต่าง ๆ ทั่วไป ร้านค้าออนไลน์ของคุณก็เช่นเดียวกัน การตลาดและการประชาสัมพันธ์นั้นจะทำให้ผู้คน ได้รู้จักเราว่าเราเป็นใคร ทำอะไร ที่ไหน มีสินค้าหรือบริการอะไร เมื่อมีคนสนใจเข้ามาเยี่ยมชมร้านค้า ของคุณ และเมื่อร้านค้าของคุณมีผู้เยี่ยมชมมากขึ้น มากขึ้น นั่นเป็นเครื่องบ่งบอกถึงสิ่งที่จะตามมา หลาย ๆ เช่น โอกาสในการเสนอขายสินค้าบริการ ตลอดจนการรับโฆษณาสินค้าที่เกี่ยวเนื่องกับสินค้าของเรา ตลอดจนการปิดการขายสินค้าของคุณเอง ปรากฏการณ์เช่นนี้ เป็นเครื่องยืนยันได้ว่า ต่อไปเงินทองคงไหลมาเทมา เข้ามาหาคุณอย่างแน่นอน

การประชาสัมพันธ์ร้านค้าออนไลน์

การประชาสัมพันธ์ร้านค้าออนไลน์นั้น ทำได้ด้วยวิธีการต่าง ๆ มากมายหลายวิธี ขึ้นกับความชำนาญของแต่ละบุคคล สถานการณ์ที่แตกต่างกันออกไป แต่เราสามารถแบ่งการประชาสัมพันธ์ร้านค้าของเราออกได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ ก็คือ

1. การประชาสัมพันธ์ร้านค้าแบบออนไลน์ เช่น การแลกเปลี่ยนแบนเนอร์ การลงทะเบียนใน Serch Engine เป็นต้น

2. การประชาสัมพันธ์ร้านค้าแบบออฟไลน์ เช่น การลงประชาสัมพันธ์ในวิทยุ โทรทัศน์ วารสาร นิตยสาร ตลอดจนการใช้เอกสารของบริษัทในการประชาสัมพันธ์ เช่น นามบัตร หัวกระดาษ ของบริษัท ของที่ระลึกต่าง ๆ เป็นต้น

การทำการตลาดของร้านค้าออนไลน์

1. ใส่ META Tags "Keywords" ในทุก ๆ หน้าของเว็บเพจร้านค้าของเรา

2. ลงทะเบียนใน Serch Engine หลัก ๆ ของโลก เพื่อทำให้ลูกค้าของเราที่อยู่ทั่วทุกมุมของโลก สามารถที่จะเข้ามาซื้อสินค้าของเราได้

3. เข้าโครงการแลกเปลี่ยนป้ายโฆษณา (Banner Exchane) เพื่อสร้างเครือข่ายเชื่อมโยงมาสู่ ร้านค้าของคุณ

4. เข้าไปในสมุดเยี่ยมของเว็บไซท์ที่มีคนนิยมเข้ามาก ๆ จากนั้นก็เขียนข้อความลงบนสมุดเยี่ยม และอย่าลืมทิ้ง URL (ที่อยู่ของร้านเราบนอินเทอร์เน็ต) หรือโดเมนเนมของคุณไว้ด้วยนะครับ เพราะสิ่งนี้จะนำพาลูกค้ามาสู่ร้านค้าของคุณ

5. ตอบอีเมล์ทุกฉบับ สิ่งนี้เป็นสิ่งที่สำคัญมากสิ่งหนึ่งที่ไม่ควรมองข้ามนะครับ เพราะว่าการที่เรา ไม่ได้ตอบอีเมล์เพียงฉบับเดียว ผู้ที่ไม่ได้รับตอบอาจจะไม่พอใจแล้วไปบอกเพื่อน ๆ ของเขาว่า ร้านค้าของเราเป็นอย่างไร ส่วนใหญ่ถ้าไม่พอใจก็คงบอกในทางที่ไม่ดีอย่างแน่นอน

6. จัดทำจดหมายข่าว (Newsletter) เพราะถ้าคุณมีจดหมายข่าว คุณก็สามารถที่จะแจ้งให้ลูกค้า ของคุณมีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร มีสินค้าใหม่กี่ชิ้นอะไรบ้าง และมีโปรโมชัน ลด แลก แจก แถม อะไร การทำจดหมายข่าวนี้ นับว่าเป็นการเพิ่มโอกาสทางการค้าให้กับร้านค้าของคุณเช่นกัน

7. ใส่ลิงค์ไว้ที่ท้ายของอีเมล์ของคุณ เพื่อความสะดวกของลูกค้าในการติดต่อกลับมาหาคุณ

8. ของฟรี สุดยอดของกลยุทธ์แล้วครับ ไม่ว่าใครคนไหนชนชาติอะไรต่างชอบของฟรีทั้งนั้น

9. การตลาดแบบ "ปากต่อปาก" เพื่อที่จะได้กระจายข่าวสารของร้านค้าออนไลน์ของเราออกไปในวงที่กว้างขึ้น

10. ทำหน้า FAQ (Frequently Asked Question) เป็นการตอบคำถามที่ถูกถามบ่อย ๆ เอาไว้เพื่อที่ลูกค้าของคุณจะได้ไม่ส่งอีเมล์มาถามคุณบ่อย ๆ

11. ใส่รายละเอียดของสินค้า บริการ ตลอดจนรายละเอียดของร้าค้า เข้าไปในส่วน About us เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ